

La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris

TRENCANT RUMORS AL COMERÇ

COL·LECCIÓ
NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT



La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris

TRENCANT RUMORS AL COMERÇ



Aquest document ha estat elaborat per



amb el suport de



amb la col·laboració de



Col·lecció **Nosaltres també fem ciutat**

La ruta del comerç integrador a Barcelona:
Nou Barris

Desembre de 2015

Edició: PIMEComerç
Coordinació del projecte: Miquel Àngel de Garro
Fotografies: Carles Camps

© PIMEComerç 2015
Viladomat, 174
08015 Barcelona (Catalunya)
pcomerc@pimec.org
www.comerc.pimec.org

És permesa la reproducció i la comunicació pública sempre que se'n faci un ús no comercial i se citi el titular dels drets d'autor mitjançant la següent referència: "La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris. Pimecomerç."

Presentació

Des de PIMEComerç estem molt orgullosos de poder presentar aquesta ruta de 10 comerços integrats al districte de Nou Barris a Barcelona, perquè és una clara representació de com el sector del comerç pot contribuir a construir i cohesionar els barris de la nostra ciutat. Es fa palès amb cadascuna d'aquestes experiències, com el comerç divers és cada dia més present en la nostra societat i resulta indubtable el valor afegit que això suposa.

És simplement un privilegi poder comptar amb l'experiència de cadascun d'ells i elles, i sobre tot, de les ganes i de l'esforç que hi dediquen. El sentit del comerç de proximitat va més enllà dels mers productes o del simple negoci; significa formar part de quelcom més, vol dir el tracte de tu a tu amb les persones, comporta omplir de llum i vitalitat els carrers i implica el sentit de pertinença d'una mateixa comunitat resultant indiferent el lloc d'on es provingui. És el pilar indispensable d'un model que ens identifica.



Alex Goñi i Febrer

President de PIMEComerç

En definitiva, el comerç és per definició enriquidor, tan pels que s'hi dediquen com pels que acudeixen a ell. Per tant, si alguna cosa ens posa de relleu cadascuna d'aquestes experiències, és que el comerç de proximitat segueix essent una baula indispensable tant de l'economia com de la societat catalana.

Presentació

Apujar la persiana. És el que fan cada dia els protagonistes de la guia que teniu a les mans. Aquest gest aparentment mecànic amaga alguns elements imprescindibles perquè la nostra sigui una societat més moderna, madura i democràtica. I és que el comerç de proximitat és, abans que res, un factor clau en el procés de vertebració, cohesió social i desenvolupament econòmic del territori on s'assenta.

L'Asjid, la Noemí, el Josep, el Jinsan, l'Abderrahim i el Miquel Àngel són alguns dels comerciants que han triat Nou Barris per obrir els seus petits negocis. La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris, ens acosta els seus i altres itineraris vitals i laborals. Itineraris de persones, nascudes aquí i allà, ben arrelades al territori i que ens permeten conèixer els valors intrínsecs de la proximitat. Perquè són elles –al capdavant de 10 comerços del districte– que ens parlen en primera persona i amb coneixement de causa de la proximitat. Ho fan parlant de confiança, calidesa, respecte, coneixement, acollida, convivència, escalf... I són també elles que ens assegurin, des de l'experiència viscuda darrere el taulell, que aquesta és la millor forma de



Janet Sanz Cid

Regidora de Nou Barris

combatre els prejudicis, estereotips i rumors que encara planen sobre els nouvinguts.

Nou Barris és la seva gent. I, afegeixo, també el seu teixit comercial. Preservar-lo i impulsar nous projectes de proximitat és un dels grans reptes que tenim plantejats. Vivències com les que recull aquesta ruta ens animen a perseverar en aquesta aposta estratègica per fer del nostre un districte amb més benestar i major cohesió social.

Presentació

El full de ruta d'aquest govern municipal en matèria de comerç aposta per una nova orientació basada en la descentralització de les polítiques comercials i el desenvolupament econòmic als barris que més ho necessiten.

Estem convençuts que el comerç de proximitat és l'autèntic vertebrador de la vida quotidiana als nostres barris. A més d'un important generador d'ocupació, el conjunt del teixit comercial de Barcelona és un element clau per a la cohesió social i territorial, ja que reforça el vincle entre les persones i enriqueix la convivència diària. Les diverses realitats de cada territori demanden una adaptació de les mesures i accions municipals amb l'objectiu de reforçar aquest paper cohesionador del comerç de proximitat. Es per això que l'Ajuntament de Barcelona treballa en estreta col·laboració amb les diferents entitats que conformen el teixit comercial de la ciutat per promoure l'associacionisme en benefici del propi sector i de la ciutadania.

El comerç també esdevé un important element per facilitar la convivència amb de les comunitats estrangeres i, en aquest sentit, Nou Barris representa un excel·lent exemple de territori integrador. Cal recordar que durant les dècades dels anys cinquanta i seixanta els diferents barris



Agustí Colom i Cabau

Regidor d'Ocupació, Empresa,
Comerç i Turisme

d'aquest Districte van ser punt d'acollida d'una part important de la immigració obrera que es desplaçava a Barcelona. En aquesta publicació que ara us presentem trobareu no només un itinerari a través del comerç integrador de Nou Barris, sinó també el testimoni de comerciants que, provinents de molt diversos orígens geogràfics, han triat aquest territori per posar el seu establiment. Es tracta, doncs, d'un recull d'experiències viscudes multiculturals i també de l'èxit d'un procés d'adaptació basat en el respecte mutu que, sens dubte, aporten valor humà i representen un important actiu per al barri i per a la ciutat.

Us convidem a conèixer-los!

Introducció

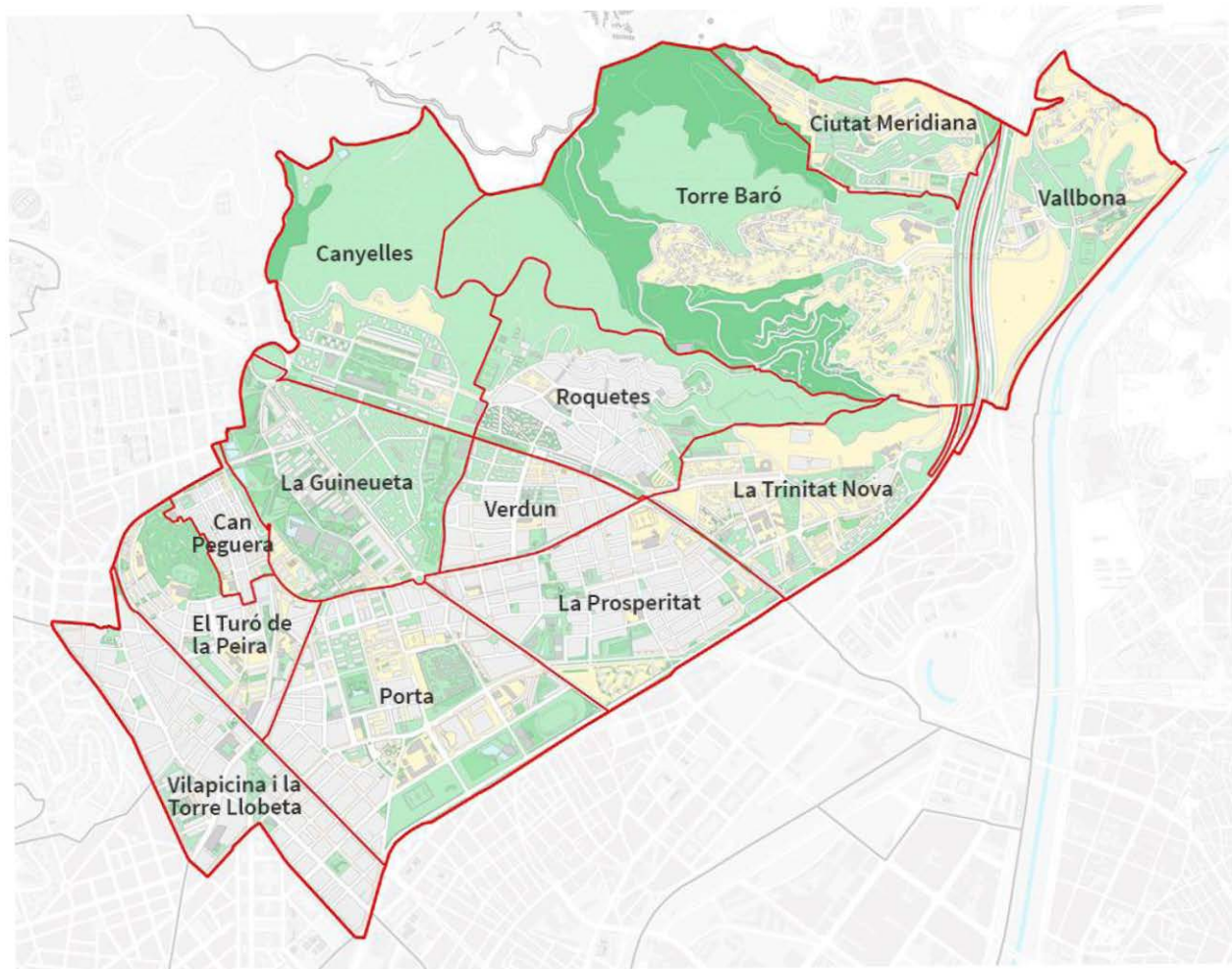
Les rutes del comerç han estat sempre un tret característic del poble català i, en concret, la ciutat de Barcelona ha estat un dels punts neuràlgics d'aquest sector. Per aquest motiu, i en bona mesura rememorant les diverses cultures que des de centenars d'anys han coexistit a la Ciutat Comtal, hem elaborat aquest document amb la finalitat de traçar una ruta per diferents comerços del districte de Nou Barris.

L'objectiu és posar en valor aquest tipus d'establiments per tal que, tant els veïns i les veïnes com els visitants de la ciutat de Barcelona, puguin gaudir d'un comerç diferent, o si més no, dels trets característics d'altres cultures i/o nacionalitats.

El document exposa, doncs, una ruta que passa per 10 comerços, dels quals descobrirem com va ser la seva arribada a Barcelona, a què es dediquen, des de quant temps hi porten treballant, quina ha estat la seva clau d'èxit (i les seves dificultats) i què consideren ells mateixos que aporten al barri al qual pertanyen.

Tot plegat, es desenvolupa a partir de les diferents històries que ens expliquen els mateixos comerciants, de manera que ens permetrà no només conèixer els seus comerços, sinó també la seva experiència des del punt de vista de la integració.

En definitiva, es pretén crear una sinergia entre diferents factors com són el comerç, els immigrants i la ciutat de Barcelona, i així elaborar un document final que ens serveixi per entendre el valor afegit que cadascun d'aquests elements aporta tant a la nostra economia com a la nostra societat.



1. WARSI SASTRERIA

Asjid Mehmood

Sastre

Pakistan

C/ Joaquim Valls, 27, botiga 3a

La Prosperitat (Nou Barris)

Barcelona

Quan vas arribar a Barcelona?

Vaig arribar el 2004, venia de Grècia, on vaig estar treballant 11 anys, però a causa de la crisi que va afectar el país, vaig decidir d'anar-me'n per poder continuar treballant. A Nou Barris, però, vaig obrir el comerç a principis de 2015.

On vas decidir anar quan vas marxar de Grècia?

Un cop vaig tenir els papers en regla per a moure'm per Europa, vaig pensar de marxar a Anglaterra, Alemanya, França..., però finalment vaig tenir clar que el meu destí havia de ser Catalunya.

Des de quan ets sastre, per cert?

És l'ofici que el meu pare em va ensenyar al Pakistan, on jo l'ajudava des de petit. A la meva família érem 12 persones i, en conseqüència, tant el meu germà gran com el meu pare havien de treballar moltíssimes hores per mantenir-nos a tots.

Vaig anar a l'escola fins als 18 anys, i alternava l'estudi amb la feina. Vaig decidir dedicar-me exclusivament a treballar quan el meu pare va haver de vendre una planxa per poder acabar de pagar l'últim curs d'escola. Aleshores, vaig entendre el sacrifici que la meva família havia fet per poder-me donar una educació digna; i va ser llavors quan vaig decidir dedicar-me a l'ofici de sastre professionalment.

I com un pakistanès arriba a obrir un negoci a Nou Barris?

Doncs per diverses raons: per una banda, suposo que per qüestió de sort, i, per l'altra, perquè el barri em va enamorar només trepitjar-lo!

“Em va proposar d'obrir un negoci a Nou Barris, que veies com era, perquè valia molt la pena”

Explica, explica...!

Primerament, quan vaig arribar a Barcelona, atret entre altres raons perquè tenia família aquí, vaig estar treballant a la sastreria del meu cosí, al barri de Sant Antoni, on molt sovint venia en Lluís, un advocat barceloní, a portar-





“Això és el que més m’agrada, tractar amb la gent del barri.”

me els seus vestits perquè els hi arreglés. Tenia tan bona relació amb aquest client, que va ser ell mateix qui em va proposar que obrís un negoci a Nou Barris, que veiés com era, perquè valia molt la pena.

Uns dies més tard, m’hi va acompanyar, i després de veure el barri, la gent, els espais públics, els comerços... ja ho vaig tenir clar. Vaig dir-me: “Asjid, aquí és on has d’obrir el teu negoci!”

Podríem dir que vas tenir una bona experiència amb aquest client barceloní, oi?

Sí, i tant! De fet, vaig acabar trobant aquest local gràcies a ell, el vaig reformar i el vaig posar a punt per continuar amb el meu negoci de tota la vida.

Fins i tot, em va portar la primera clienta! Va quedar tan contenta, que el boca-orella va fer la resta. Una setmana després ja tenia prou clients per anar tirant el negoci endavant, la majoria gent gran, al principi. Això és el que més m’agrada, tractar amb la gent del barri.

Sí?

És clar que sí! En aquest barri la gent és tan dolça... M’han fet sentir integrat des del primer dia, qualsevol dubte que he pogut tenir, o quan em feia falta informació sobre qualsevol cosa, sempre tenia algú a qui adreçar-me perquè m’ajudés. Em sento tan afortunat que tota la feina que faig, la faig a gust, i el client això ho nota; i prova d’això és que torna!



A més, m'ha estat fàcil adaptar-me perquè la gent en aquesta ciutat parla diferents idiomes; de fet, la majoria de joves parlen anglès, idioma amb el qual jo m'hi entenc bastant bé. Això va ser fonamental al principi per poder-me relacionar, després ja vaig aprendre a parlar el castellà i una miqueta de català que m'ensenyaven els mateixos clients i la gent del barri.

I què creus que aporta el teu comerç al barri?

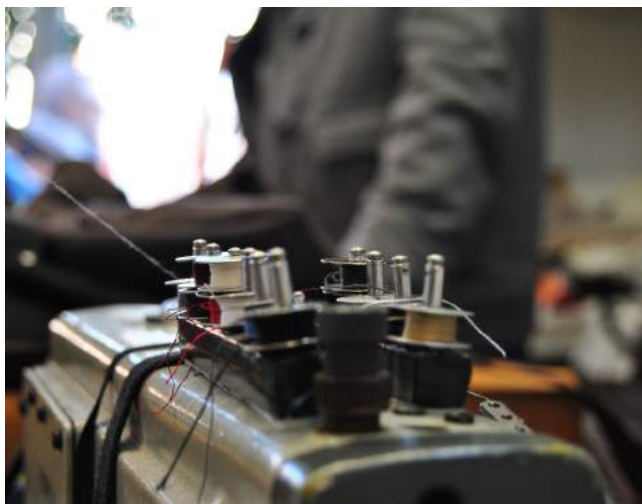
Doncs principalment considero que aporto el meu gra de sorra a fer un barri més intercultural i alhora a cohesionar-lo, perquè me'n sento part. És més, trobo que és la gent del barri la que m'hi fa sentir. Jo el que intento és prestar el millor servei que em



sigui possible, perquè la gent estigui contenta amb la meva feina i em consideri un actiu més del barri. D'igual manera, m'esforço per complir les meves obligacions, per tenir-ho tot en regla i ser un autònom més del barri que amb el seu comerç ajudi a donar vida a aquests carrers.

Per altra banda, ens podries dir si has tingut alguna dificultat a l'hora d'integrar-te?

Doncs no, trobo que la integració m'ha estat bastant fàcil des que vaig arribar a Barcelona; fins i tot quan vaig començar aquí a Nou Barris. La clau de tot plegat considero que és el respecte mutu. El que de debò importa no és





de quin color ets, sinó quina cultura tens i quina classe de persona ets. Això és el veritablement important per a mi, i vull creure que per a totes les persones.

Què és el que més trobes a faltar?

El que més em manca és la meva família, sobretot la meva dona i la meva filla. M'agradaria que poguessin gaudir d'una ciutat tan magnífica com aquesta. Dia rere dia continuo esforçant-me per fer aquest somni realitat.





“És sobre tot la gent d’aquest barri, la que em fa sentir com si estigués a casa”

2. Bar Petit Pecat

Percy i Estela

Bar de Tapes - Coffe - Lounge

Perú

Via Júlia, 181, local 2n

El Verdun (Nou Barris)

Barcelona

Quan vàreu arribar a Barcelona?

Vàrem arribar a Barcelona el 1998, ja fa 17 anys que vivim en aquesta ciutat. En un principi, vam decidir de venir per uns tres o quatre anys, no més. Però, com ja veieu, l'encant d'aquest barri i d'aquesta ciutat ens ha captivat.

Per què vàreu decidir d'emprendre aquest viatge del Perú fins a Barcelona?

Doncs primerament perquè a Ica, la ciutat on vivíem al Perú, teníem una qualitat de vida més aviat baixa i amb pocs recursos. Nosaltres volíem aspirar a més, i vam atrevir-nos a fer un pas endavant amb les nostres vides. Vam pensar d'anar a l'Argentina, però justament va arribar el *corralito* i vam descartar aquesta opció. Fou llavors quan uns familiars que ja estaven treballant a Barcelona ens van convèncer de venir fins aquí; i així ho vàrem acabar fent.

Estela, Percy... i per què Nou Barris?

Va ser sobretot pel tema de l'habitatge. Per una banda, buscàvem un lloguer més aviat còmode d'anar pagant i vàrem tenir la sort de trobar un pis en aquest barri; per això ens hi vam quedar. Per l'altra, i ja a posteriori, ens vàrem adonar que la gent era fantàstica! Fàcilment vam començar a conèixer els veïns i les veïnes, fet que ens va ajudar a integrar-nos ràpidament.

Percy, tu ets una persona molt proactiva d'aquest barri, oi?

La veritat és que sí...! Jo faig vida com si estigués a casa meua, al Perú. Em sento igual de còmode i per això vull formar part de tots els teixits associatius possibles, per intentar contribuir de la millor manera que pugui a la societat de Nou Barris. Una de les grans experiències que hem tingut últimament ha estat la de participar en la ruta de tapes Pinxo Panxo organitzada per l'Ajuntament de Barcelona en el nostre districte. La nostra tapa estrella era la *Papa rellena*!

“Fàcilment vam començar a conèixer els veïns i les veïnes, fet que ens va ajudar a integrar-nos ràpidament.”



Heu tingut alguna dificultat a l'hora d'integrar-vos al barri?

Doncs francament no gaires; de fet, si te n'hagués de dir alguna, seria més aviat el català, perquè en arribar desconèixiem que, a banda del castellà, a Barcelona es parlava un altre idioma. Però t'he de dir que, el que al principi semblava un impediment, ben aviat va passar a ser un avantatge, ja que hem après a parlar català fins i tot nosaltres.

Sí? I com ho heu fet?

Els mateixos clients en n'han acabat ensenyant. Amb el dia a dia aprens que el català, a banda del castellà, és fonamental per a connectar amb la gent de Barcelona. De fet tenim un fill, que ha

nascut aquí a Barcelona, i ell el parla de meravella. Ara és també ell qui ens n'ensenyà! N'estem tan d'orgullosos!

Què considereu que aporteu al barri amb el vostre comerç?

Bé, doncs, principalment la nostra voluntat és portar un bocí del Perú a Barcelona, en concret a Nou Barris. El nostre bar de tapes es basa sobretot en l'especialitat gastronòmica peruana, i arran d'això, com a persones inquietes que som, hem decidit crear una penya per fomentar la integració entre immigrants i entre immigrants i autòctons a partir de la gastronomia.



M'ho podeu explicar això?

Sí, és ben senzill, nosaltres tenim una actitud molt proactiva, com comentàvem abans, i és per aquest motiu que volem contribuir de totes les maneres possibles al barri. Per exemple, fem recollida de llibres que ens porten els nostres clients, i després els intercanviem o els regalem. També fem recollida de peces de roba o de joguets, que posteriorment donem a aquelles persones que més ho necessiten. Fou doncs, a partir d'aquí, que la meua dona i jo vàrem pensar de crear una penya que tingués com a objectiu la integració de diferents cultures a partir del menjar. Arran d'això vàrem crear la penya de la "Santa Papa".

Ens podríeu explicar alguna de les activitats de la penya de la Santa Papa?

La darrera activitat que hem organitzat ha estat un concurs de tapes, en què s'hi van apuntar veïns i veïnes del Perú, de l'Equador, etc., i per descomptat també autòctons. El dia del concurs teníem dotze participants que van preparar fins a dotze tapes diferents. Gràcies també a la col·laboració de diferents entitats, com l'Associació de Veïns i Veïnes del Verdum o l'Ajuntament de Barcelona, vàrem poder concedir trofeus i premis als guanyadors. Així sí que dóna gust organitzar esdeveniments interculturals, ja que considerem que és la millor manera d'aconseguir una integració còmoda





i amena, coneixent-nos i participant amb un denominador comú com és la gastronomia.

A més, també sou membres d'una associació de comerciants, oi?

Sí, vam considerar que era molt important conèixer la realitat del comerç del barri, és per això que finalment vaig conèixer la Federació de Comerç i Serveis de Nou Barris, i me'n vaig fer soci. D'aquesta manera, davant qualsevol dubte que pogués tenir respecte al negoci, tenia on adreçar-me i podia rebre l'assessorament que em feia falta. També he de dir que he assistit a diversos cursos de formació que imparteix la

federació, com el de manipulació d'aliments, que trobo que és fonamental en el sector de la restauració del qual formo part.

Podríem dir que sou uns emprenedors, que han fet el pas des del Perú?

Podríem dir que sí, però també és cert que primerament vàrem adquirir experiència en el sector treballant a diferents restaurants, com ara La Camarga o el Txapela, entre d'altres. D'aquí vàrem aprendre sobre la presentació dels plats, a elaborar diferents tipus de tapes i a valorar la importància de la qualitat en el producte que oferim al nostre bar. El tret distintiu del nostre comerç és, sens dubte, el toc peruà en els nostres plats estrella, com ara el *ceviche*, la *papa rellena*, el *pisco sour*, etc.

“Justament quan va començar la crisi és quan ens vam fer forts recolzant-nos l'un a l'altre i vam aconseguir aixecar una petita cafeteria.”



D'on ve el nom de Petit Pecat?

Tot sorgeix més tard, quan vàrem decidir d'emprendre i muntar el nostre propi negoci. Justament quan va començar la crisi ens vam fer forts donant-nos suport l'un a l'altre i vam aconseguir aixecar una petita cafeteria. En aquesta cafeteria, al principi, hi servíem sobretot dolços, xocolata, gofres, biquinis i petites tapes. És per això que vam decidir de posar-li el nom de petit pecat. I també, tot sigui dit, perquè ràpidament ens vam adonar que els barcelonins tenien una gran tendència a cuidar la seva dieta, i quan entraven al nostre establiment ells mateixos



ens deien que estaven “cometent un petit pecat”, quan se la saltaven!





“La clau per a una societat cohesionada és que els immigrants siguin proactius en la integració, i els autòctons, proactius en l’acollida.”

3. ECUAPAN

Elisabeth i Noemí Puchaicela
Equador
Fleca - Patisserie equatoriana
Passeig Fabra i Puig, 330
Turó de la Peira (Nou Barris)
Barcelona

Quan vàreu arribar a Barcelona, Elisabeth?

Vam arribar en anys diferents, jo vaig venir més tard que la meva germana Noemí. Quan tenia 18 anys vaig decidir venir també des de l'Equador a Barcelona per estudiar ADE; actualment farà 12 anys que hi sóc i fa 5 mesos que hem obert aquest comerç.

Com vas començar amb aquest comerç?

Doncs vaig estar treballant primerament en una pizzeria i més tard en una fleca. Allà va ser on vaig començar a aprendre l'ofici i em va sorgir la idea d'emprendre per mi mateixa i tenir el meu propi comerç. He d'agrair molt a la meva família el suport que em va donar per tirar endavant el projecte; d'alguna manera ells sabien que jo me'n sortiria. Això em va donar molta confiança.

Finalment, vaig buscar un local ben ubicat a Nou Barris, en concret al barri del Turó de la Peira, per

tal de tirar endavant la meua idea de negoci. Tot seguit em vaig posar en contacte amb el franquiciador d'ECUAPAN, que també és de l'Equador, i vaig aixecar la persiana per començar a treballar.



Per què vàreu decidir de venir a Nou Barris?

Principalment vam decidir de venir a Nou Barris perquè sabíem que en aquest districte hi ha una gran comunitat llatinoamericana, i pensàvem que podríem integrar-nos millor; però la veritat és que avui dia tenim més clientela autòctona que no pas llatina. A més, abans ja treballava per aquí i coneixia els punts forts del barri, com ara el tipus de comerç, l'arrelament veïnal i fins i tot el turisme! De fet, hi ha turistes que vénen de la resta d'Espanya, de França, d'Anglaterra, etc., la presència dels quals notem, sobretot, durant els caps de setmana.



Què considereu que el vostre comerç aporta al barri?

Considerem que el nostre comerç aporta diversitat al barri, ja que tenim productes més innovadors en relació a les altres fleques. Venem tot tipus de pans llatinoamericans –sobretot equatorians, bolivians i colombians– farcits de diferents coses, com ara melmelada, *guayaba*, formatge, xocolata, almívar de llet, etc. Per altra banda, també som un pol d'atracció per a tots aquells veïns i veïnes que volen comprar un pastís d'aniversari diferent dels tradicionals.

Heu tingut alguna limitació a l'hora d'integrar-vos?

Per part meva, ha estat bastant fàcil integrar-me al barri i a la ciutat en general; també he de dir que vaig venir amb 18 anys, i en alguns aspectes anava més preparada que la meva germana petita, que va venir abans que jo. De fet, pel que respecta al comerç, tot han estat bones intencions per part dels clients, i, a més, m'ha resultat fàcil connectar amb molts d'ells gràcies al català, que vaig aprendre mentre estudiava a la universitat.

Aleshores, la teva germana ha tingut alguna dificultat durant la seva integració?

La meva germana va venir amb la meva família abans que jo, quan van destinar el meu pare

“Tot han estat bones intencions per part dels clients, i, a més, m’ha resultat fàcil connectar amb molts d’ells gràcies al català, que vaig aprendre mentre estudiava a la universitat.”

a Barcelona per feina. Jo, per contra, em vaig quedar a l'Equador cuidant els meus avis. La Noemí va començar a l'escola, i al principi sí que li va ser una mica difícil integrar-se. Tot i això, laboralment parlant, podríem dir que cap de les dues no hem tingut gaires dificultats, ni per integrar-nos al barri ni amb els clients. Ans al contrari, els clients entren al comerç preguntant-nos què tenim de la nostra terra, i és aleshores quan els podem explicar tota la història que hi ha darrere dels nostres productes. Per exemple, una de les preguntes més recurrents és que els expliquem el significat del pa cara fea, típic d'Equador i que consisteix en un brioix amb una *cookie* a sobre que, un cop fornejada, queda fosa damunt el brioix.





Quina bona pinta!

Sí! Jo sempre penso que l'important és conèixer i descobrir noves cultures, i en aquest sentit ECUAPAN, a partir del pa i dels pastissos, prova de fer més pròxima la realitat d'altres països. La veritat és que els clients no tenen en compte el color de la pell, o les diferents faccions que puguem tenir nosaltres en un sentit negatiu, sinó al contrari, s'interessen cada cop més i valoren moltíssim el fet de poder tastar productes provinents d'altres indrets del món. Estem molt contents, tant la meva germana com jo, que així sigui, ja que aquesta acceptació repercuteix positivament en el nostre negoci.

“Els clients no tenen en compte el color de la pell, o les diferents faccions que puguem tenir nosaltres en un sentit negatiu, sinó al contrari, s'interessen cada cop més i valoren moltíssim el fet de poder tastar productes provinents d'altres indrets del món.”





“Considero que l’esforç inicial d’adaptació relacionat amb l’aprenentatge sobre la cultura, la llengua, els costums, etc., es minimitza quan el teu nou entorn també s’interessa per les teves.”

Com vas superar les limitacions que vas tenir al principi per integrar-te?

Doncs principalment suposo que es tracta d’una qüestió de respecte mutu; quan et sents respectada, la teva integració avança molt més ràpidament. Considero que l’esforç inicial d’adaptació relacionat amb l’aprenentatge sobre la cultura, la llengua, els costums, etc., es minimitza quan el teu nou entorn també s’interessa per les teves.





“En definitiva, que posin en valor els teus trets d’identitat i hi mostrin interès, et fa sentir respectada com una igual. ”

4. Llibreria Santos Ochoa

Nelly Gonçalves Figueira
Veneçuela
Llibreria - Papereria
Passeig Fabra i Puig, 165
Vilapicina (Nou Barris)
Barcelona

Quan vàreu arribar a Barcelona, Nelly?

Vam arribar l'any 2002, amb el meu marit i les meves dues filles, i inicialment ens vàrem establir a la Garriga. Tot seguit vaig començar a treballar al Fòrum de les Cultures de Barcelona i posteriorment en una altra empresa que vam muntar a nivell familiar, relacionada amb el món tèxtil, ja que de formació sóc enginyera industrial. De fet, a Veneçuela vaig estar treballant durant 13 anys com a enginyera a l'àrea de producció d'una empresa del sector, concretament al departament de filatura i teixits de punt.

Trobes que vas tenir alguna dificultat per integrar-te?

Doncs sincerament penso que no. Potser perquè en part ja venia conscienciada que havia d'integrar-me, ja que entraria a formar part d'una nova societat en un nou país. Pel que fa al català, per exemple, vaig fer un curs al Centre de

Normalització Lingüística, també vaig estudiar un curs a la Universitat de Barcelona, etc. Això evidentment em va ajudar a aprendre aquest nou idioma que avui puc parlar sense problema i que em serveix força per tractar amb els clients. Si més no, suposo que aquest era el nostre punt de vista com a família, el de fer un pas endavant i apostar per la integració, i la veritat és que ens ha anat prou bé perquè avui ens sentim plenament com uns veïns més d'aquest magnífic barri.

**“Ja venia
 conscienciada que
 havia d'integrar-me, ja
 que entraria a formar
 part d'una nova
 societat en un nou
 país.”**

Com vas aixecar el teu comerç actual, doncs?

Va arribar un moment en el qual em vaig plantejar què volia fer amb la meva vida, i a què em volia dedicar, perquè el que havia estudiat ja no tenia una sortida professional gaire viable. Confia en mi mateixa i en l'experiència que havia



adquirir fins llavors, i se'm va ocórrer la idea de muntar una llibreria. La veritat és que em cridava l'atenció des de feia un temps i era una cosa que realment m'omplia. Així que vaig decidir informar-me'n i buscar una zona que no estigués saturada d'altres llibreries; i he de dir que no era feina fàcil, ja que Barcelona és una ciutat molt cultural i trobar una àrea on no hi hagi competència en aquest àmbit és d'allò més difícil!

Finalment, vaig venir un bon dia a Nou Barris i em vaig quedar asseguda en un banc... Jo diria que em vaig quedar captivada per l'ambient que s'hi respirava, no sé si va ser per l'encant dels veïns i veïnes fent vida familiar al barri o pel moviment que hi havia de punta a punta d'aquest passeig de Fabra i Puig, però la qüestió és que aleshores ho vaig tenir clar. Pocs dies després vaig buscar-me un franquiciador que m'ajudés a anar més acompanyada en aquesta nova etapa que volia iniciar, i així tirar endavant el meu projecte de negoci.

D'aquesta manera va ser com vaig trobar els Santos Ochoa, una empresa d'una certa dimensió a Espanya, que encara conserva aquest caràcter tan familiar i pròxim que els caracteritza. A més, l'experiència era un factor important que valorava en gran mesura, i ells estan a punt de complir 100

anys d'història... Per tant, ja queda tot dit!

“Volem fer un pas més enllà, i a través de certes activitats, donem aquest valor afegit i de proximitat al client.”

I vosaltres, quants en compliu?

Nosaltres ja en complim vuit, d'anys, en aquest barri!

Què creieu que aporteu al barri a través del vostre comerç?

Doncs principalment considero que aportem un enfocament familiar al barri, ja que a través de la nostra llibreria convidem les famílies a entrar amb els nens i a trobar alguna cosa que els agradi com ara cultura, llibres o articles complementaris de lectura i, sobretot, activitats. De fet, no ens limitem a vendre els productes, sinó que volem fer un pas més enllà, i a través de certes activitats donem aquest valor afegit i de proximitat al client. Aquestes activitats consisteixen a organitzar contacontes per als més menuts tots els dissabtes al migdia des del mes d'octubre fins al maig.



També fem clubs de lectura per als més grans, que agrupen fins a vint persones, les quals es reuneixen una vegada al mes per debatre sobre determinats llibres que seleccionen ells mateixos, i després en taula rodona els comenten per compartir punts de vista. Fins i tot, moltes vegades des de la nostra llibreria contactem amb els autors dels llibres seleccionats i els convidem a afegir-se a la jornada de debat sobre l'obra literària. És genial perquè els clients estan encantats de poder compartir allò que pensen amb la mateixa persona que ha escrit el llibre. A més, independentment dels clubs de lectura, intentem que cada mes vinguin un o dos autors a fer les presentacions dels seus llibres. Aquesta proximitat és la que busquem. De fet, què hi ha més pròxim que poder conèixer i conversar amb el propi autor?

Fa poc us van atorgar un premi a la vostra llibreria, oi?

Sí! L'Ajuntament de Barcelona organitza anualment uns guardons que abans es concedien sota la denominació "Barcelona, la millor botiga del món" i que actualment es coneixen com a Premi Comerç de Barcelona, que en definitiva són un reconeixement als establiments que impulsen un model de proximitat arrelat al territori, respectuós amb la diversitat i amb un valor afegit ambiental o social. En aquest sentit, se'ns va concedir el Premi

al Comerç Cultural de Proximitat. La veritat és que n'estem molt contents i ens ajuda a refermar el nostre projecte com a comerç de barri.

Com et comentava abans, considerem que aquest tipus de premis són importants perquè els entenem com un reconeixement a la tasca que molts petits comerços fan per potenciar el districte. Tal com ho veiem nosaltres, el petit comerç de proximitat ha de remar en la mateixa direcció, i molt especialment el de Nou Barris. Així, es va creant aquest teixit comercial de barri que de mica en mica aconsegueix descentralitzar tota l'activitat que es produeix al centre o en altres barris de Barcelona. D'alguna manera, els comerços d'aquest districte ens estem reivindicant com una alternativa vàlida per atraure els consumidors d'altres barris de Barcelona, tant a nivell de qualitat com de diversitat.

**“Tal com ho veiem
nosaltres, el petit
comerç de proximitat
ha de remar en la
mateixa direcció”**



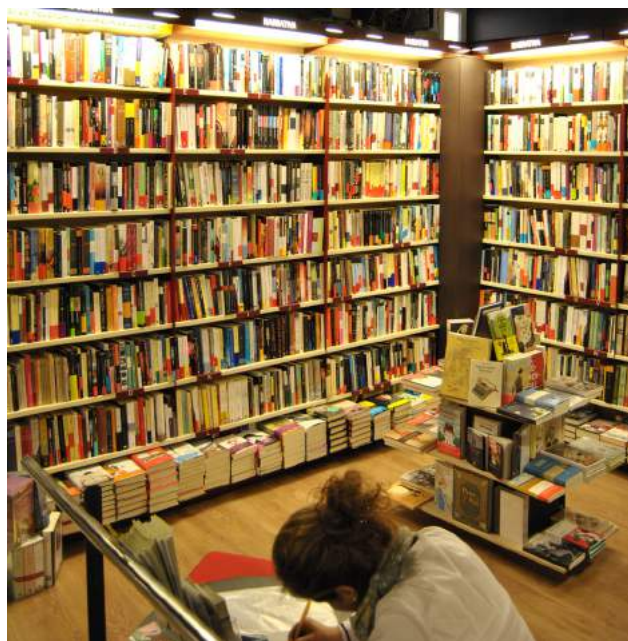


Formeu part d'alguna associació de comerciants?

Sí, de fet estem agremiats al nostre sector professional i, a més, també som socis de l'Associació de Comerciants de Fabra Centre. Ho trobem fonamental ja que d'aquesta manera restem informats de tot; ja sigui a nivell legal, amb l'actualització de les lleis i normatives que ens poden afectar, ja sigui a nivell de subvencions, per saber amb quines ajudes públiques podem comptar, etc. Així mateix, el que també ens és molt útil és poder tenir un punt de trobada amb tots els comerciants de la zona per tal d'exposar els problemes que ens afecten, i així fer-hi front, o bé plantejar noves iniciatives a les quals puguem contribuir tots. En definitiva, com et comentava abans, considero que el petit comerç té molt a dir si va unit, ja que plegats tenim més força.

Pel que fa a la integració, què et semblen els veïns i veïnes de Nou Barris?

La gent d'aquest barri és una meravella de debò, trobo que és molt receptiva, no sé si és pel fet que sóc de fora i volen fer-me sentir com una veïna més, però la veritat és que ens sentim molt recolzats. El que sí que podria afirmar, en aquesta línia, és que el que més m'agrada de Nou Barris és la gent, això segur. Penso que és un barri molt càlid, molt familiar, on la gent a les tardes no només torna de treballar i se'n va a casa, sinó que passeja, compra, es relaciona i en definitiva fa vida aquí. En altres parts de Barcelona això potser és més difícil de trobar.





“Siguís d’on siguís i vagis on vagis, has de fer allò que realment t’agrada, ja que d’aquesta manera no només seràs feliç tu, sinó tots aquells que t’envolten.”

5. La Bodegueta d'en Miquel

Miquel Àngel Borrull Franscesch

Autòcton

Bodega i degustació

Pl. Jardins d'Alfàbia, 3

Porta (Nou Barris)

Barcelona

Quan vàreu obrir el comerç a Nou Barris?

Nosaltres, de fet, vam inaugurar la Bodegueta d'en Miquel fa uns 8 anys, però aquest comerç ja feia més de 50 anys que havia obert al barri. Han arribat a passar fins a tres propietaris, i jo ara en sóc el quart.

Per què vas decidir obrir la bodega a Nou Barris, doncs?

Doncs en primer lloc jo vivia al barri de Sant Antoni, i regentava un bar al Clot, però sempre havia tingut ganes d'obrir una bodega. Finalment, un dia em va sorgir l'oportunitat d'obrir-la aquí, al barri de Porta, i em vaig animar. No podia perdre aquesta oportunitat! Actualment ja tinc obertes dues bodegues a Nou Barris; una és aquesta i l'altra, amb 4 anys de recorregut, és al barri de la Prosperitat, al costat de la Plaça Lluçmajor. Ah! I ara també visc a Nou Barris, perquè vegis com m'ha atret!

Què consideres que aporta el teu comerç al barri?

La bodega com a negoci s'ha hagut de reinventar, ja que anteriorment feia una mica la funció de supermercat. És a dir, venia molta més quantitat de producte, com ara caixes i caixes de cerveses, vins, etc. Avui en dia, però, aquest tipus de comerç ha hagut d'evolucionar, i ha apostat per l'especialització en vins de qualitat, en productes gourmet i en l'assessorament personalitzat al client. En definitiva, explotar les virtuts del comerç de proximitat.

“Aquest tipus de comerç ha hagut d'evolucionar, i ha apostat per l'especialització [...] i en l'assessorament personalitzat al client”

Es tracta, d'alguna manera, d'invertir en petits productors de vins o en vinyes concretes, que ofereixen una qualitat molt superior i que rarament es poden trobar en altres tipus



d'establiments, a causa de la producció limitada que fan del producte. Així mateix, no només tenim vins o caves, sinó que també treballem, per exemple, amb formatges provinents d'Itàlia que difícilment podries trobar en un supermercat.

Quin seria el producte estrella de la Bodegueta d'en Miquel?

Principalment podríem dir que és el vi a granel; tot i això, sí que és cert que no és el producte principal, sinó que seria més aviat un suport o un complement per a la resta de productes que oferim i que venem. És a dir, la clau és combinar el vi amb la degustació, les tapes, el vermut, etc., per tal de no dependre tan sols d'un únic producte. Per tant, no es pot desestimar el vi com a producte estrella, però s'ha de compaginar amb altres elements que permetin una major versatilitat del negoci.

Heu participat amb activitats relacionades amb el barri, oi?

Sí, nosaltres hem participat en la ruta de tapes del Pinxo Panxo, organitzada per l'Ajuntament de Barcelona i en què participen uns 40 establiments. Es fa els dijous a la tarda i consisteix en una tapa i una beguda per un preu de 2 euros. És per a nosaltres una forma de participar en el dinamisme comercial de Nou Barris i alhora donar-nos a

conèixer entre els veïns i veïnes del districte. Per cert, la nostra tapa consisteix en un blinis de tomàquet confitat amb musclo en escabetx i ous de peix finlandès; boníssima!

“També entra en joc un vessant més social, encarat a la promoció dels productes típics de la nostra terra i de la cultura festiva catalana.”

Què creus que aportes al barri amb el teu comerç?

Trobo que aportem diverses coses a través del nostre comerç; per una banda, considero que defensar el model de bodega és molt interessant ja que continuem preservant l'encant d'aquest tipus d'establiments, que sense ser bars pròpiament dits, som també un punt de trobada –potser fins i tot més pròxim– on prendre un bon vi, un vermut o unes bones tapes. Per l'altra, penso que també entra en joc un vessant més social, encarat a la promoció dels productes típics de la nostra terra i de la cultura festiva catalana. M'explico; tal com ho veig jo, penso que





l'experiència que he tingut quan treballava en el meu bar és que la gent té més pressa, va una mica més agitada, i poques vegades hi ha l'oportunitat de gaudir d'un ambient distès en què fins i tot puguis interactuar amb el client. En canvi, per a mi la bodega té un ritme més pausat, més càlid i més proper, per dir-ho d'alguna manera.

A més, considero que quan la gent entra per la porta ve amb un esperit més festiu per tal de fer el seu vermut, xerrar amb la gent i amb nosaltres d'una forma més amable i més pausada. En definitiva, els clients gaudeixen no tan sols dels productes que els oferim, sinó, també de l'experiència que tenen dins del nostre establiment; fet que, sens dubte, els convida a tornar-hi de nou.

Hi entra també clientela d'altres països?

Sí, i tant! Pensa que Nou Barris té una gran presència de diferents cultures i nacionalitats, i evidentment tenim clients estrangers. Per exemple, tenim italians, alemanys, sud-americans, etc. Però no només hi ha immigració exterior, sinó que també n'hi ha d'interior, d'altres indrets de l'Estat espanyol, i la veritat és que tots ells estan molt ben integrats al barri. És més, en certa manera, tots fem el barri.

D'alguna forma, a través del nostre comerç provem d'apropar una mica la nostra cultura a d'altres d'arreu del món. De fet, des del meu punt de vista, és tant o més important el comerciant que el comerç en si, ja que si a tu t'agrada allò





a què et dediques, ho transmetes als teus clients. I personalment, com que m'encanta el que faig, em sento molt a gust i vull que els veïns i les veïnes que vénen a la meva bodega gaudeixin tant com ho faig jo.

Per últim, què destacaríes de Nou Barris?

Doncs, com et comentava abans, m'agrada l'ambient que s'hi respira, m'agrada perquè és un barri molt cohesionat i el teixit, tant social com comercial, va molt de la mà. Per exemple, una festa que trobo d'allò més interessant és el San Xiveco, que és una festivitat que ha creat una penya de joves del barri de la Prosperitat, i que fusiona el concepte dels correbars amb les penyes, les xarangues i, evidentment, la diversió. Em sembla una idea genial, perquè aconseguir que la gent es mogui, surti al carrer, es conegui i, en definitiva, s'enforteixi el teixit del barri.

“Personalment, com que m'encanta el que faig, em sento molt a gust i vull que els veïns i les veïnes que vénen a la meva bodega gaudeixin tant com ho faig jo.”





**“Som aquell vermut que t'ajuda a
desconnectar. Som el parèntesi de
festa necessari, obert a tothom i per
a tothom.”**

6. Carnisseria Fahad

Abderrahim Fahad
Marroc
Carnisseria Halal
C/ Poeta Masifern, 1
La Prosperitat (Nou Barris)
Barcelona

Quan fa que vas obrir el teu comerç?

Vaig obrir la carnisseria farà ja 10 anys. Vaig aprofitar que el local que hi havia anteriorment es traspassava, i vaig decidir agafar el relleu i muntar el meu propi comerç.

Com és que vas decidir d'obrir una carnisseria?

Jo, de fet, vaig començar treballant com a operari a l'obra, però tan aviat com va arribar la crisi en el sector de la construcció, vaig adonar-me que no hi tenia més futur i havia de dedicar-me a alguna altra cosa. Fou aleshores quan el meu pare, que és carnisser de tota la vida, va suggerir-me d'obrir una carnisseria. D'aquesta manera també podria comptar amb la seva experiència en el sector. De fet, recordo que em deia: "pensa que la gent té la necessitat de menjar cada dia, per tant, serà un negoci que no et fallarà mai".

La teva carnisseria té una característica especial, i és que la carn que veneu és halal. Podries explicar què vol dir o en què consisteix?

El concepte de "halal", dins de l'islam, significa tot el que està permès des d'un punt de vista religiós, és a dir, allò que és lícit. Al vessant oposat, trobaríem el "haram", que vol dir pecat.

“El concepte de ‘halal’, dins de l’islam, significa tot el que està permès des d’un punt de vista religiós, és dir, allò que és lícit.”

Extrapolant aquest concepte al menjar, el halal és el mètode de sacrifici que consisteix en una incisió ràpida i profunda, feta amb un ganivet afilat, al coll; tallant la vena jugular i l'artèria caròtida d'ambdós costats però deixant intacta l'espina dorsal. L'objectiu d'aquesta tècnica és el drenatge efectiu de la sang de l'animal mort, fet que dona com a resultat una carn més higiènica i a la vegada una reducció del dolor de l'animal. D'aquesta manera s'aconsegueix una carn més



neta i més tendra, fruit de la neteja i relaxació prèvia de l'animal.

A més, molts cops ens pregunten si portem la carn del Marroc o d'algun altre país islàmic, però res d'això, la carn que venem prové de bestiar i d'escorxadors catalans; els quals ja estan equipats amb la infraestructura necessària per dur a terme aquesta tècnica halal.

Què consideres que aporta el teu comerç al barri, Abderrahim?

Considero que el que aporta el meu negoci al barri és, sobretot, qualitat i diversitat. M'ocupo de portar la millor carn als meus establiments, però no la poso a un preu molt elevat, sinó que prefereixo guanyar en la venda que faig de quantitat. La gent del barri em coneix de fa temps, i ja sap que el producte és bo, per aquest motiu tinc una clientela bastant àmplia; això em permet tenir un ritme de vendes constant.

Així mateix, no només em centro en la venda de carn als veïns, sinó que també abasteixo diferents restaurants de la zona. D'aquesta manera aconseguixo diversificar les línies de negoci i, en definitiva, augmentar la quantitat finalment venuda. Però com et deia, si el meu producte no fos de qualitat, res d'això seria possible.

“El que és clar, és que els instruments els tens, però has de ser també tu qui mostri interès per integrar-te; ja sigui tant a nivell personal com a nivell professional.”

En relació a la integració, vas tenir algun problema a l'hora d'establir el teu negoci?

La veritat és que no podria dir que hagi tingut gaires dificultats, però el que sí he de reconèixer és que m'he hagut d'anar adaptant. Per exemple, al principi tenia moltes inspeccions municipals, les quals anaven destinades a examinar que el comerç complís amb tota la normativa establerta a l'efecte. Fou aleshores quan em vaig haver d'anar posant al dia per complir tota la legalitat prevista. De fet, la desconeixia en bona part, però van ser els mateixos tècnics de l'Ajuntament del districte els que em van assessorar al respecte. Els estic francament molt agraït...!

El que és clar és que els instruments els tens, però has de ser també tu qui mostri interès per integrar-te; ja sigui tant a nivell personal com a nivell professional.



“A dia d’avui, tinc una clientela tan diversa com divers és el món!”

Per altra banda, a l’inici també em costava bastant que entressin veïns i veïnes autòctons a la meva carnisseria. Imagino que en part devia ser pel desconeixement sobre el tipus de carn i el seu origen. Però de mica en mica, i a mesura que m’anava integrant al barri, em van anar agafant confiança i vaig tenir l’oportunitat d’explicar-los què era el meu producte, en què consistia i en què es diferenciava d’altres. Tant és així, que avui dia tinc una clientela tan diversa com divers és el món! En tenim de totes procedències i nacionalitats, des d’àrabs en general fins a libanesos, africans, catalans, espanyols i francesos, etc.

També he de dir que la llengua és un factor vital per a la integració; tant jo com la meva dona, quan vàrem començar a treballar a la carnisseria no parlàvem encara gaire espanyol, però en vàrem anar aprenent de mica en mica. Els mateixos clients i la gent del barri ens n’ensenyaven, i gràcies a tenir aquest contacte amb tots ells, ens va ser molt més fàcil tirar endavant i aprendre no només l’idioma sinó també sobre la cultura d’aquí. Cal dir, també,

que actualment, qui ens ensenya més, tant el català com el castellà, són els nostres fills, ja que l’aprenen a l’escola i el dominen perfectament. Ells, sens dubte, sí que estan plenament integrats!

Qui va començar a treballar a la carnisseria?

Al principi hi treballàvem la meva dona i jo, posant-hi molt d’esforç i moltes hores de feina. Finalment, vam poder contractar el nostre primer treballador perquè ens ajudés; i actualment tenim dos treballadors i una treballadora a la botiga de Nou Barris. De fet, tenim una altra carnisseria al barri d’Horta, amb uns quants treballadors més. La veritat és que amb constància i sacrifici hem aconseguit aixecar un negoci que ens estimem molt i, a més, tenim l’oportunitat de donar feina a uns 8 treballadors.







A la teva carnisseria hi treballa una dona, oi? És gaire habitual entre les carnisseries halal?

Sí, així és. Jo la coneixia i sabia que era una persona de confiança i absolutament vàlida. Vaig proposar-li d'entrar a treballar amb nosaltres, i els primers anys va estar aprenent l'ofici. Actualment en porta 7, és una gran professional de la carnisseria i n'estic molt content. De fet, a l'altra carnisseria que tinc, també hi tenim una altra treballadora. Ambdues són del Marroc.

Potser al país d'on vinc no seria un fet tan normal tenir una dona treballant a la carnisseria, tot i això, elles estan ja molt integrades a la societat d'aquí, i jo, com et deia, considero que són perfectament vàlides per desenvolupar aquest ofici. Els clients estan molt contents amb elles, i la veritat és que ofereixen un tracte molt amable i eficient.

Trobo que entre ells es complementen moltíssim o, com a mínim, això és el que puc dir-te fruit de l'experiència en el meu negoci.

Què et sembla Barcelona?

Doncs la veritat és que m'hi sento molt còmode i m'agrada, és una ciutat gran, cosmopolita i amb moltes oportunitats.

Jo primerament, vaig viatjar del Marroc a Andalusia, on vaig treballar durant un temps en el sector de l'agricultura. Allà vaig fer amics espanyols, els quals em van ajudar amb la meva integració. Sovint, també compartíem les expectatives de vida, i quan els vaig dir que el que volia era muntar el meu propi negoci, ràpidament em van recomanar la ciutat de Barcelona.

No m'ho vaig pensar dues vegades, i pràcticament amb una motxilla, la meva dona i res més, vàrem venir fins aquí. Vaig estar buscant feina desesperadament perquè volíem establir-nos en aquesta ciutat que tant ens va agradar des del principi. Finalment, la meva dona em va trobar una feina en una fleca de la ciutat, fet que ens va permetre quedar-nos i no haver de marxar de nou al nostre país. Un temps després, vaig començar a treballar en el sector de l'obra.





I per què Nou Barris?

Doncs vaig decidir establir-me a Nou Barris perquè és un districte molt divers, amb una gran confluència de cultures i amb una tradició treballadora que m'agrada molt.

Vam acabar aquí a la Prosperitat perquè, quan vàrem decidir d'obrir la carnisseria, vam haver de voltar per tota la ciutat, fins que casualment vam trobar aquest local que es traspassava i no vam dubtar a aprofitar l'oportunitat.

Quin consell li donaries a un paísà teu que vingués a Barcelona a treballar?

Trobo que el més important a l'inici de la seva estada en aquest país és la integració. Invertir en l'aprenentatge de la cultura, la llengua i la idiosincràsia catalana és clau per a una bona acollida i una bona integració. Un cop assolida aquesta primera fase, el que hauria de fer és trobar allò que millor se li doni i allò a què pugui dedicar-se, per tal que, amb treball i constància, pugui créixer com a treballador o empresari, i sobretot, com a persona.





“Integra’t, conviu i ofereix el millor de tu mateix, d’aquesta manera, la gent et rebrà amb els braços oberts allà on vagis.”

7. La Granja de Torre Baró

Josep Casanovas Rosell
Autòcton
Granja agropecuària
Av. Vallbona, 67
Torre Baró (Nou Barris)
Barcelona

Quant temps fa que és obert aquest comerç?

Aquest comerç podríem dir que és de tradició familiar. El meu avi al 1920 va obrir un graner per tal d'abastir els cavalls dels traginers de l'època. Vindria a ser la gasolinera del passat, per dir-ho d'alguna manera!

Posteriorment, el meu pare l'any 1962 va prendre el relleu del negoci i el va reconvertir en una granja.

Per tant, és gairebé un negoci de tradició centenària, oi?

Sí, la veritat és que estem a punt d'arribar als 100 anys de continuïtat en aquest negoci familiar. Des de petit jo ja ajudava el meu pare, més endavant compaginava la feina al comerç amb els estudis i, ja més tard, em va tocar agafar les regnes del negoci. Ara ja farà uns 20 anys que hi sóc al capdavant. He vist com es va anar construint Ciutat Meridiana i tot, imagina't!

Què consideres que aporta el teu comerç al barri?

Bé, trobo que el meu comerç té un públic bastant concret, que sobretot té un abast de barri. Pensa que tot i que som la Granja de Torre Baró, no treballem amb animals, però sí que tenim tot el necessari per a ells. Conservo el nom que li va posar el meu pare en el seu moment per dues raons: d'una banda per retre homenatge al seu record i, de l'altra, perquè és el nom pel qual tota la nostra clientela ens coneix.

“Destacaria de Nou Barris sobre tot la proximitat que hi ha entre les persones i la calidesa entre barris que s’hi genera.”

Així mateix, també tenim tot l'essencial per al cultiu d'horts i per a la jardineria. Per tant, podríem dir que bona part de la nostra tasca com a comerç és continuar donant aquest servei als veïns i veïnes que tenen mascotes, jardins i hortets; que en el cas dels barris de Torre Baró i Vallbona, en són molts.



Pertany a alguna associació de comerciants?

Sí, sóc soci de l'associació de comerciants de la Zona Nord de Nou Barris, que comprèn els barris de Vallbona, Torre Baró i Ciutat Meridiana. Per a mi, és un bon suport, ja que organitzem diverses activitats per a promocionar els comerços de proximitat. Aquest any, per exemple, hem promogut una iniciativa en què, vinculant les compres realitzades pels nostres clients als comerços associats, regalem una participació per al sorteig del Nen amb un únic premi de 400€ en cupons per a gastar en els diferents comerços adherits.

Què destacaries de Nou Barris?

Destacaria sobretot la proximitat que hi ha entre les persones i la calidesa entre barris que s'hi genera. Com a comerciant, trobo que això és el que més m'agrada, ja que em permet ser tal com és el meu comerç: obert a tothom i proper; molt proper. A la Granja de Torre Baró ens interessem pel nostre client, no ens limitem a la mera venda de producte, sinó que ens bolquem en l'assessorament i en l'atenció postvenda, perquè per sobre de tot busquem aquest vincle amb la persona.

Quin diries que seria el producte estrella de la Granja?

Jo crec que, sens dubte, serien les llavors per als horts i el pinso per als animals. De fet, tinc clients d'altres municipis pròxims a Barcelona que vénen expressament aquí a comprar el pinso i les llavors. La característica principal de la nostra Granja és que venem el producte a granel i a un preu molt competitiu; sense renunciar ni a la qualitat ni a la frescor del producte, tal com hem fet sempre. Fins i tot fem repartiment a domicili, si s'escau. Apostem, per tant, per una clientela satisfeta i fidel.





Pel que fa a la immigració, consideres que hi ha una bona integració i coexistència al districte de Nou Barris?

Considero que sí, i per diverses raons. Per una banda, podríem dir que Nou Barris ja és un districte acostumat a la presència de comunitats estrangeres, ja que als anys 60 vam rebre la primera onada d'immigració autòctona, provinent de diferents indrets d'Espanya, com ara Andalusia, Aragó, etc. Per aquest motiu, podríem dir que la tradició integradora d'aquest districte ja ve de lluny.

Per altra banda, i de forma posterior, també hem rebut una segona onada d'immigració internacional provinent d'altres parts del món, com Sud-amèrica, nord d'Àfrica, est d'Europa, etc. En aquest sentit, doncs, el costum de convivència amb nous col·lectius estrangers ha

“Podríem dir que la tradició integradora d'aquest districte ja ve de lluny.”

anat lligada a l'ADN del barri. De fet jo, com a comerciant, he pogut aprendre costums d'altres cultures i aplicar-les al meu negoci. Per exemple, un bon dia vaig començar a tenir una sèrie de clients peruans que em demanaven blat de moro en farina, i jo d'això pràcticament no en tenia, o si en tenia, no el concebia com un producte que tingués sortida a l'hora de comercialitzar-se; però d'ençà d'aquesta demanda continuada vaig adonar-me'n que les comunitats sud-americanes en feien un gran ús. Va ser aleshores quan vaig incorporar un nou producte dins la meua oferta gràcies al punt de vista provinent d'un col·lectiu estranger.





És clar que la interculturalitat comporta noves oportunitats i representa una evolució del comerç de cara enfora, cap a la resta del món.

Quin consell donaries a aquells fills que han d'agafar el relleu del comerç familiar?

El consell que podria donar és que valorin l'oportunitat que se'ls brinda. És un privilegi poder-se encarregar de portar un comerç i de comptar amb l'assessorament i l'experiència d'un pare. Alhora, trobo que no s'han de limitar a seguir uns passos ja marcats per les anteriors generacions, sinó que els animo a reinventar-se i a no tenir por d'innovar. Amb treball, constància i dedicació, tot negoci serà viable.





“M'estimo el meu comerç perquè m'agrada; i m'agrada perquè és el llegat que algun dia deixaré.”

8. Bar Tío Cuco

Cecilia Miguel Rodríguez
 Jacinto Miguel Rodríguez
 Juan Miguel Hernández
 Isabel Rodríguez Rodríguez
 Autòctona d'ascendència salmantina
 Bar
 C/Antonio Machado, 27
 Canyelles (Nou Barris)

Quan vàreu obrir el vostre bar?

El van obrir els meus pares l'any 1975, vam ser el primer bar del barri. És més, et diria que vam ser el primer comerç del barri, ja que quan els meus pares van obrir-lo pràcticament no hi havia subministraments i els carrers encara estaven per asfaltar. Per aquest motiu va esdevenir ràpidament el punt de trobada de molts treballadors i obrers de la zona, a mesura que s'anava construint el barri. No només era conegut aquest bar pel seu menjar, sinó també per la seva versatilitat com a establiment. Era el centre de trobada de moltíssima gent, sobretot treballadora, però alhora podríem dir que feia una funció social i administrativa, en el sentit que molts dels contractes d'habitatge que es feien en aquest barri els venien a signar aquí.

Cecilia, d'on van venir els teus pares?

Els meus pares són originaris de Los Santos, Salamanca. Ells són de la primera generació que va emigrar cap a Alemanya, per tal de buscar feina i així llaurar-se un futur més pròsper. Un temps després van retornar a Espanya, i van muntar un bar a Guijuelo, municipi actualment tan conegut pels seus pernils i embotits. Més tard, com que part de la família de la meva mare estava establerta a Barcelona, varen decidir de venir a la Ciutat Comtal. Podríem dir d'alguna manera que tenien el perfil d'emprenedors d'aquella època, quan potser aquesta paraula encara no havia adquirit tanta volada.

**“Organitzem
 esporàdicament, els
 diumenges pel matí,
 un espectacle que
 anomenem *Vermuts i
 Variétés*.”**

A photograph of two women standing in front of a bar's entrance. The woman on the left is older, with short brown hair, wearing a black winter jacket and a blue patterned scarf. The woman on the right is younger, with dark hair tied back, wearing glasses, a blue knitted scarf, and a black t-shirt with a colorful graphic. They are both smiling. Behind them is a large glass window. On the window, there is a large red sign that says 'BAR' in a stylized font. Below it, the year '1976' is written in white. To the left of the year, the words 'MIO CUCO' are written in a white, bubbly, hand-drawn style. The interior of the bar is visible through the glass, showing some furniture and lights.

**“Tenien el perfil
d’emprenedors
d’aquella època,
quan potser
aquesta paraula
encara no havia
adquirit tanta
volada..”**

I per què van decidir de venir a Nou Barris?

Primerament perquè en aquella època Nou Barris era la porta d'entrada dels immigrants d'origen treballador a la ciutat. De fet, els meus pares van començar a viure a Ciutat Meridiana. Així les coses, el meu pare va trobar feina ràpidament en el sector tèxtil, i dos anys més tard es va decidir a emprendre de nou el seu propi negoci.

D'aquesta manera, i amb l'esperit inquiet del meu pare, va acabar trobant aquest local a Canyelles; que aleshores era encara una zona que s'estava començant a edificar.

A què us dediqueu al Tío Cuco?

El Tío Cuco fa principalment la funció de bar, per tant preparam entrepans, tapes, begudes i, sobretot, ens esforcem a fer un molt bon cafè. A banda d'això que ens caracteritza com un bar popular i de barri, també fem altres activitats

Quin tipus d'activitats hi feu?

Doncs sobretot de caràcter cultural. Els meus pares ja organitzaven durant els anys 80 esdeveniments musicals en aquest bar, com ara tablaos flamencos, els quals tenien molt d'èxit, amb l'actuació de cantaores i ball flamenc. La finalitat era atraure la clientela per generar quelcom de valor afegit, i per donar un toc social al nostre negoci.

Actualment, recuperant una mica l'essència d'aquells anys, però reconvertint el concepte, organitzem esporàdicament, els diumenges al matí, un espectacle que anomenem "Ver-muts i Variétés". Consisteix bàsicament en un monòleg i una actuació musical complementada amb humor. Actualment col·laborem amb Maria de la O, que és la nostra mestra de cerimònies a can Tío Cuco. També val a dir que hem estat la seu provisional del grup de teatre Capaces, mentre preparaven el guió del seu nou espectacle.

D'aquesta manera, aconseguim atraure una clientela que aprecia poder menjar-se una tapa i una consumició, gaudint alhora d'un ambient de cabaret nocturn, però en un





bar diürn. De fet, ho fem els diumenges al matí perquè, així, hi pugui assistir una major varietat de públic.

Podríem dir que aquest establiment últimament està essent bastant mediàtic, oi?

Doncs la veritat és que sí. Suposo que és per la decoració, que s'ha mantingut inalterable des dels seus orígens, és a dir, des del 1976, i que, per tant, li proporciona aquesta solera tan singular.

El cert és que arran d'això vam ser escollits com a escenari del debat que van protagonitzar l'Albert Rivera i el Pablo Iglesias durant les eleccions generals de 2015, emès al programa de Jordi Évole, *Salvados*, ja que la productora estava buscant un establiment amb aquest ambient de bar paradigmàtic de barri i amb història.

Després del debat, i possiblement fruit d'aquest, es va enregistrar també aquí un dels espots publicitaris d'Esquerra Republicana de Catalunya per a les últimes eleccions generals.

“S’ha posat sobre el mapa un nou punt que pot resultar interessant per als barcelonins.”



Heu notat un augment de la clientela a partir d'això?

Jo crec que una mica sí, suposo també perquè s'ha descobert d'alguna manera un barri de Barcelona que sovint ha quedat allunyat dels ciutadans. S'ha posat sobre el mapa un nou punt que pot resultar interessant per als barcelonins.

Que creus que aporta el teu comerç al barri?

Considero que, sobretot, el que aportem al barri és tranquil·litat. Aquella possibilitat de fer una pausa, ni que sigui tan sols per un minut, on estaran acompanyats per una música tranquil·la i podran llegir un llibre, el diari i, en definitiva, desconnectar una mica del ritme frenètic d'aquesta ciutat.

Provem de crear un clima, en el qual el client se senti a gust. Això seria el tarannà habitual del bar. Ara bé, tal com et comentava abans,



**“La clau està, sobretot,
a no diferenciar ni
discriminar ningú que
entri per aquesta porta,
per suposat.”**

intentem crear una mica de dinamisme amb les activitats de diumenge al matí que de tant en tant organitzem. D'aquesta manera, aconseguim crear dos ambients que siguin diferents, però que es complementin.

**En relació a la integració de la immigració,
com creus que hi pot col·laborar aquest
bar?**

Doncs la clau està, sobretot, a no diferenciar ni discriminar ningú que entri per aquesta porta, per suposat. Nosaltres tenim clients de totes bandes, des d'holandesos, argentins, marroquins i equatorians fins a ciutadans de Toledo. No s'han de tenir prejudicis.

En aquest sentit, la nostra forma de fer un pas cap a la integració consisteix a recollir diferents tradicions, donar-los la volta i actualitzar-les. Dic això perquè en les actuacions que organitzem en el nostre bar tant hi pots trobar des d'una actriu interpretant una folklòrica flamenca com una poetessa catalana, Eire Girona, recitant



Miguel Hernández. Això ho simbolitza tot. La viva imatge de la convivència entre diferents cultures i tradicions.

Com creus que es podria promocionar el barri de Canyelles?

Crec que hauria de publicitar-se més com la porta d'accés a Collserola. De la mateixa manera, s'haurien d'aprofitar més els espais verds dels quals disposem en el barri, i organitzar-hi diferents tipus d'esdeveniments. Per exemple, donada l'òptima situació geogràfica del barri, d'accés fàcil i ràpid, trobo que estaria molt bé que es muntés –com es va fer al passeig Maragall fa poc– una fira amb diferents food trucks, o organitzar diferents mercats mensuals de productes agrícoles de proximitat, ja que podria atraure també nous

visitants, fer concerts de música a l'aire lliure, etc. D'aquesta manera es dinamitzaria el barri, s'aprofitarien les infraestructures i els espais de què disposa i nosaltres també hi podríem participar! Es tracta de portar la modernitat a altres barris de Barcelona, perquè no quedi tot centralitzat en els de sempre.

“Es tracta de portar la modernitat a altres barris de Barcelona, perquè no quedi tot centralitzat en els de sempre.”





“El Tío Cuco és un bar on els veïns i les veïnes conversen i estableixen vincles. És per això que ens agradaria ser un dels dinamitzadors socials i culturals del barri.”

9. Floristeria Bienvenida

Bienvenida Díaz Fernández
Autòctona
Floristeria
C/ Mina de la Ciutat, 44
Les Roquetes (Nou Barris)
Barcelona

Quan vas obrir el teu negoci?

Aproximadament farà uns 10 anys que vaig obrir el comerç. Als meus inicis em dedicava a la venda ambulant al municipi de Montcada i Reixach. Jo, de fet, em vaig casar molt jove, amb 15 anys, i va ser la meva sogra la que em va anar introduint en el món de la floristeria. De mica a mica em va anar atraient cada cop més, veia que se'm donava bé, i vaig decidir professionalitzar-me.

Més tard, el meu marit va tenir alguns problemes de salut, i vaig decidir de muntar el negoci al costat de casa, aquí a Les Roquetes, d'aquesta manera podia estar per ell i pel negoci. Així va ser com va començar tot plegat!

Aleshores, vas decidir d'obrir la floristeria a Les Roquetes perquè ja era el teu barri de tota la vida oi?

Sí, exacte, justament per això. El cert és que visc molt a prop d'on tinc el negoci, per això que et

comentava de poder cuidar el meu marit. Les Roquetes ha estat el barri on he crescut i on pràcticament m'he criat, pensa que hi porto 40 anys...

Aquí, en certa manera, ja ens coneixem tots els veïns i veïnes, i em sento com a casa. Tinc els meus propis clients habituals, i fins i tot clients que ara viuen a altres barris, però que segueixen venint aquí a comprar els meus rams de flors.

“Trobo que és un barri d'allò més plural on conviuen diferents ètnies i cultures d'arreu del món de forma absolutament normal.”

Què et sembla, doncs, el barri de Les Roquetes?

Trobo que és un barri d'allò més plural on conviuen diferents ètnies i cultures d'arreu del món de forma absolutament normal. Pel que respecta a la clientela, el mateix; en tinc tant d'autòctona com d'altres nacionalitats: sud-



americana, pakistanesa, xinesa, etc. La veritat és que es respira un ambient molt sa i hi ha una molt bona convivència.

Has tingut alguna dificultat en relació a la integració en aquest barri?

No, i ara! Ja fa molt temps que sóc veïna d'aquest barri, i tant a nivell personal com a nivell de negoci, sempre he tingut una bona experiència. De la mateixa manera, sempre he procurat que tothom que entrés a la meva botiga se sentís com a casa, sense discriminar mai ningú. Jo sóc d'una ètnia que sovint ha estat discriminada en alguns aspectes, i probablement per aquest motiu sóc conscient del que es pot arribar a sentir; per tant, aplico la màxima que el que no t'agradaria que et fessin a tu, no ho facis als altres.

Quin diries que és el producte estrella de la teva floristeria?

El producte estrella de la meva floristeria són, sens dubte, els rams de flors. N'he anat aprenent al llarg del temps i he anant adquirint molta pràctica al respecte. Provo sempre d'innovar i de donar un toc personal a cada ram. El cert és que els clients saben que poden comptar amb mi quan m'encarreguen un ram de flors, tan sols els demano per quin tipus d'ocasió el necessiten. En faig per bodes, per defuncions, per Sant Jordi,

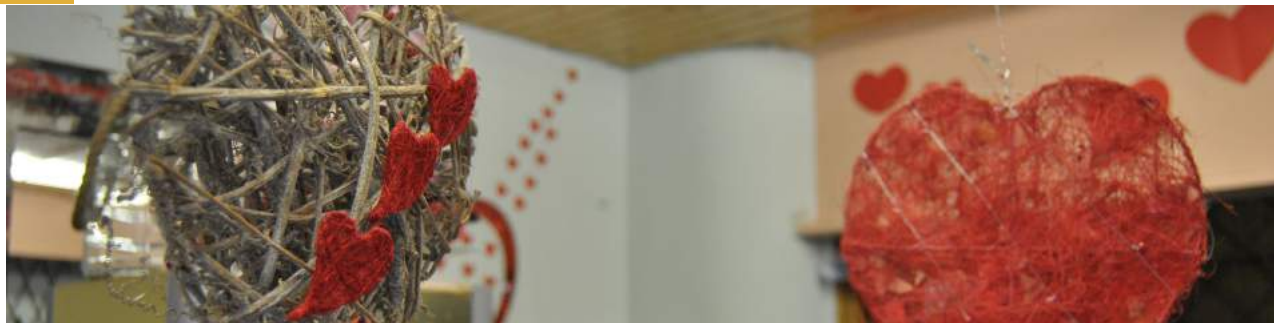
per Sant Valentí, etc. L'element clau del meu negoci és la confiança; saben que un cop me'l demanen, ja se'n poden despreocupar, perquè els en faré un que els agradarà

Què creus que aporta el teu comerç al barri?

Doncs considero que aporto des del meu comerç una nota de color i alegria al barri. Sobre-tot perquè en cada festivitat decoro la botiga de la forma més original que se m'acudeixi. Sempre amb moltes flors, colors i estil. De fet, no farà gaire, per Nadal, vaig fer un vestit de flors i pi!







Un vestit de flors i pi?

Sí! Se'm va ocórrer confeccionar un vestit fet de flors i fulla de pi, de manera que les branques verdes feien la faldilla i la resta anava revestit de diferents tipus de flors que conformaven una varietat ben original. El tenia exposat a la botiga, i realment va tenir força èxit. Tothom entrava preguntant què era i com l'havia fet, va ser sens dubte un bon reclam.

“Jo em sento una veïna molt arrelada en aquest barri, i tinc aquesta inquietud de fer-lo millor i de voler aportar quelcom de positiu.”

Veig doncs que la proximitat amb el client és clau en el teu negoci, oi?

Per descomptat! Jo em sento una veïna molt arrelada en aquest barri, i tinc aquesta inquietud de fer-lo millor i de voler aportar quelcom de positiu. Per aquesta raó, provo de donar una bona atenció al client; el meu objectiu és que no hagi d'anar a cap altre lloc més lluny, que tingui la certesa que allò que busca jo li ho podré proporcionar amb la qualitat, l'experiència i la rapidesa que necessita. M'agraden les coses ben fetes, ja que, en definitiva, les flors són per lluir-les.





“D’alguna manera ja em relacionen com la florista de confiança del barri, i això no té preu.”

Col·laboreu amb algun aspecte del barri?

Sí, formem part de l’Associació de Veïns i Veïnes de Les Roquetes. Aquest estiu passat van organitzar una desfilada de moda al carrer, i jo vaig proposar de col·laborar-hi amb els rams de flors que portessin les models. Va ser una gran experiència, la veritat! De fet, una noia que s’anava a casar em va demanar que volia que li fes els *bouquets* per a la seva cerimònia. Així que podríem dir que van tenir prou èxit i tot! La veritat és que en aquest barri m’hi trobo molt a gust i ens coneixem tots; de fet, més d’una vegada em trobo veïns i veïnes passejant pel carrer o anant a fer la compra, i m’encarreguen un ram, una corona de flors, etc. D’alguna manera ja em relacionen com la florista de confiança, i això no té preu.



“Vinguis d’on vinguis et tractarem de l’única forma que sabem que és, amb confiança i proximitat.”

10. Fruites i verdures

Jinsan Zhan i Xumei Zhan

Xina

Fruiteria verduleria

Av. / Rasos de Peguera, 27

Ciutat Meridiana (Nou Barris)

Barcelona

D'on sou vosaltres, Jinsan?

Som de Zhe Jiang, d'una província de la costa oriental de la República Popular de la Xina. El mot Zhejiang significa "riu corb", en referència al riu que travessa Hangzhou, capital de la província.

I des de quan sou aquí a Barcelona?

Primer van venir els meus pares, perquè no hi havia gaire feina a la nostra regió. Per aquest motiu van prendre la decisió d'emigrar a la recerca d'un futur més pròsper per poder mantenir tota la família. Per això van venir fins a Espanya. Primerament van arribar a Galícia, on anys més tard vam arribar també nosaltres. Posteriorment, vam venir a Barcelona, on ja fa 8 anys que hi vivim.

I per què Nou Barris?

Doncs perquè teníem la intenció de venir fins a Barcelona, i buscant buscant, el meu pare va trobar

per internet l'oferta del traspàs d'aquest local comercial; el qual ja era una fruiteria-verduleria. Així les coses, ens vam animar i vam iniciar el negoci.

Per què una fruiteria – verduleria?

Doncs perquè un cop analitzades les oportunitats de negoci de la zona, vam adonar-nos que de bars i basars ja n'hi havia, i que, per tant, no seria rendible posar-ne un altre. On sí que hi havia possibilitat de mercat, quan vam arribar nosaltres, era en el sector de l'alimentació; en concret, de la fruiteria i la verduleria.

“Van prendre la decisió d'emigrar a la recerca d'un futur més pròsper per poder mantenir tota la família.”



Què us semblen els veïns i veïnes de Nou Barris?

Molt bé, la veritat, ens hi sentim molt còmodes. No és com en altres zones de Barcelona on hi ha potser un flux més elevat de persones anant d'aquí cap allà a un ritme més accelerat. Aquí la gent que passa i que ve a comprar és la gent del barri. Tenim una clientela habitual i consolidada, que ens permet establir una relació més pròxima amb ells i, com a conseqüència, sabem pràcticament què és el que necessita cadascun d'ells quan entra per la porta.

En relació a la integració, com l'heu viscuda?

L'hem viscuda de diferent manera, perquè els meus pares van venir abans, i ja venien amb uns costums molt més arrelats i la dificultat per aprendre l'idioma també s'accentuava. Tot i això, avui dia, després dels anys d'experiència i dels cursos d'idioma que han fet, s'entenen prou bé amb els clients. D'altra banda, jo, per exemple, vaig venir quan era petit, i per tant no em va costar gens adaptar-me. Pensa que he anat aquí a l'escola, i he crescut i m'he format en la cultura i les llengües d'aquest país. Tanmateix, no he volgut despendre'm tampoc de les meves arrels, i han estat els meus pares que, dins de l'ambient familiar, m'han anat ensenyant també les nostres tradicions.



Actualment tu col·labores amb la gestió i el funcionament de la botiga?

Sí, jo ja he acabat els meus estudis i ara em dedico a ajudar els meus pares al comerç. D'aquesta manera tots plegats contribuïm a fer que el negoci funcioni. Sóc conscient que més endavant prendrem, els meus germans i jo, el relleu del negoci i ens tocarà a nosaltres fer-nos-en càrrec. Per tant, és una bona forma de col·laborar amb els meus pares i, alhora, de conèixer la gestió del negoci per a més endavant.

“Tenim una clientela habitual i consolidada, que ens permet establir una relació més pròxima.”





Què creus que aporta el vostre comerç al barri de Ciutat Meridiana?

Tenim sobretot bon gènere, som conscients de què és el més important i el que el client més valora. De la mateixa manera, també el venem a un preu molt competitiu, factor clau perquè un negoci avui dia funcioni. Sabem que si complim amb aquestes premisses, tindrem èxit. I així és com provem de funcionar.

En relació a la integració, has tingut mai alguna dificultat?

Doncs la veritat és que no; tenint en compte que parlo català i castellà sense problemes, no se'm presenta a priori cap barrera per poder integrar-me fàcilment. De fet tinc amics d'aquí i també tinc amics xinesos, i amb uns i altres em trobo molt a gust. De la mateixa manera, i en relació

a la integració, ens involucrem i respectem els costums d'aquí, com també adaptem les festivitats xineses tant al nostre negoci com a la nostra vida familiar. En definitiva, tot plegat es basa en el respecte i la convivència entre dues cultures, les quals aprecio i m'estimo perquè formen part del que sóc.

“En definitiva, tot plegat es basa en el respecte i la convivència entre dues cultures, les quals aprecio i m'estimo perquè formen part del que sóc.”





“Aquí, gràcies a l’estructura d’aquest model de comerç, els comerciants tenim més facilitats per gaudir d’una conciliació laboral i familiar”

Què aprecieu més del comerç de Barcelona?

Apreciem sobretot el model de comerç que tenim aquí, no és com altres grans ciutats espanyoles on no hi ha un teixit del petit comerç tan consolidat. Sovint grans empreses o grans marques s’han fet amb el mercat. En canvi, a Barcelona es respira a cada barri un ambient de proximitat, cosa que permet l’atenció més propera i que alhora aporta molta diversitat. Els meus pares ho van notar només arribar-hi. De fet, en bona mesura gràcies a aquest model de comerç, van poder aixecar el negoci. D’altra banda, una de les diferències amb els comerços de la Xina, és que allà no tenen un règim horari delimitat i pràcticament es veuen obligats a obrir les 24 hores dels 7 dies de la setmana. A més, gairebé no hi ha festius. En canvi aquí, gràcies a l’estructura d’aquest model de comerç, els comerciants tenim més facilitats per gaudir d’una conciliació laboral i familiar i podem gaudir també de dies festius que ens serveixin per descansar del dia a dia, tenir més temps lliure i així reprendre la jornada amb més forces.



“Ha estat un llarg viatge fins aquí, però al final, amb treball i amb constància, ha valgut la pena, ja que finalment ens sentim com un comerç més d’aquesta meravellosa ciutat.”

Aquest document ha estat elaborat per



amb el suport de



amb la col·laboració de



Agraïments a
 Andrea Boison i Lourdes Ponce
 Juan Medina i Manuel Cubero
 Josep Lluís Olmedo

XARXA BCN antiRUMORS

Pimecomerç és membre actiu de la Xarxa BCN Antirumors i a través de la seva participació promou l'entesa entre els comerciants autòctons i nouvinguts i la integració d'aquests a la trama comercial de proximitat de la ciutat. També contribueix especialment a desactivar els rumors que existeixen en l'àmbit del comerç.

Aquest document pretén ser una eina útil per al dia a dia dels membres de la Xarxa BCN Antirumors d'acord amb el compromís de PIMEComerç de proveir la Xarxa de materials específics en l'àmbit del comerç. En cas de dubte, podeu posar-vos en contacte amb l'equip de Pimecomerç a través dels següents canals:



www.comerc.pimec.org



pcomerc@pimec.org



elblocdecomerc.pimec.org



www.facebook.com/PimecComerc



twitter.com/PIMECComerc



COL·LECCIÓ NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT

Aquesta col·lecció pretén ser un punt de trobada entre les entitats patronals del comerç, els comerciants autòctons i els nouvinguts, les Administracions Públiques i tots els membres de la Xarxa BCN Antirumors.

TÍTOLS DE LA COL·LECCIÓ

1. Els comerciants xinesos de Barcelona
2. Horaris comercials i comerç nouvingut
3. Parlem de comerç i nouvinguts
4. Els comerciants xinesos de Barcelona (II)
5. Els emprenedors dominicans de Barcelona
6. Les 9 fal·làcies del comerç nouvingut
7. La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris



XARXA BCN
antirumors

SEGUEIX-NOS A

